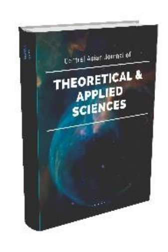



**CENTRAL ASIAN JOURNAL OF THEORETICAL AND APPLIED SCIENCES**

**Volume: 03 Issue: 05 | May 2022 ISSN: 2660-5317**


# Актуальность Организации Учета Поступления И Реализации Товаров В Оптовой Торговле В Условиях Рыночной Экономики


**Тоджиматов Абдумуталибжон Абдукаюмович**

Ферганский политехнический институт, ассистент, кафедра Бухгалтерского учета и аудита
abdumutal_83@mail.ru



*Received 26th Mar 2022, Accepted 15th Apr 2022, Online 26th May 2022*



***Аннотация:*** *В данной статье рассматривается концепция оптовой торговли, ее формы и основные документы, составленные при ее реализации, а также вопросы повышения эффективности для хозяйствующих субъектов. Кроме того, были организованы современные особенности бухгалтерского учета в оптовой торговле. Описаны возможности, используемые в оптовой торговле, критерии признания доходов, основные перспективы развития оптовой торговли в современной системе бухгалтерского учета.*



***Ключевые слова:*** *оптовая торговля, учет, реализация, выручка, затраты, бухгалтерские счета, основные средства, бухгалтерский учет, учетная политика.*


**Введение.** Оптовая торговля является посредническим звеном между производителями товаров и потребителями. В условиях жесткого централизованного управления развитая Оптовая торговля, лишенная возможности выбора форм и методов деятельности, приводила к снижению распределения товарных ресурсов, а иногда и к полной утрате предприятиями коммерческой деятельности.

Переход экономики республики к рыночным отношениям потребовал новых подходов к организации всех отраслей народного хозяйства, включая оптовую торговлю.

Оптовая торговля как важнейший элемент рыночной инфраструктуры занимает одно из ведущих мест в экономике любого государства, а оптовая торговля является необходимым звеном товарооборота, так как осуществляет товарооборот между отраслями народного хозяйства, экономическими районами республики и зарубежными странами. Выполняет важные посреднические функции по установлению экономических связей предприятий, формированию торгового ассортимента, поставкам товаров в розничную торговую сеть и др.[16-24]

В основе оптовой торговли лежат экономические и организационные принципы, позволяющие предприятиям самостоятельно определять поставщиков товаров, рынки сбыта, услуги оптовым покупателям и др.

В связи с этим возрастает значение бухгалтерского учета на предприятиях оптовой торговли в условиях рыночных отношений. Это связано с необходимостью правильной организации бухгалтерского учета и повышения эффективности контроля товарных операций, создания

условий для непрерывности товарного движения на макроуровне.[14] Торговые операции проводятся практически всеми организациями, при этом далеко не каждая организация может правильно отразить результаты продаж и избежать ошибок при расчете налогов, определении финансового результата.

**Анализ литературы.** В настоящее время опубликовано большое количество публикаций по вопросам организации бухгалтерского учета в оптовой торговле и его анализа. Но в то же время Бухгалтерский учет торговых организаций постоянно сталкивается с нехваткой информации из-за отсутствия четких необходимых разъяснений по применению действующих нормативных документов.

В рамках статьи были изучены работы ряда ведущих зарубежных и узбекских ученых в области бухгалтерского учета, анализа, статистики. Среди них признаются ведущие узбекские экономисты в области бухгалтерского учета и анализа, посвятившие теме теоретические и практические аспекты, среди них Абдукаримов Б.А., Очилов И., Ибрагимов А., Кудбиев Д., Исламов Ф. Ризаев Н.,[3-4-5] Пардаев А.Х., Уразов К.В., Вахидов С.V., Исманов И.N., Кузиев И.,[6-7-8] Каримов А., Гуломова Ф.Г., Айбешов Х., Пардаев Б.Х., Пардаев М.Q., Абдукаримов Б.А., Турдиева М., Исламов Ф., Пардаев А.Х., Хасанов Б.А., Бектемиров А.В.[9-10]

Русские ученые: Палий В. F. Баканов М. I. Кондаков Н. Р., Ивашкевич В. В. Мизиковский Е. А., Куликова Л. I., Николаева С. А., внесли большой вклад в формирование аналитических данных бухгалтерского учета в торговле.

**Методика исследования.** При написании статьи были использованы следующие методы и приемы: детальный, системный анализ, факторный анализ организации учета поступления и реализации товаров в оптовой торговле в условиях современной системы бухгалтерского учета.

**Анализ и результаты.** Тот факт, что каждый вид торговли имеет свои особенности, обусловленные требованиями Гражданского кодекса, Налогового кодекса и нормативных документов по бухгалтерскому учету и налогообложению, является причиной его основных трудностей. Организация товарооборота (товарные операции) испытывает влияние различных факторов и зависит от формы выхода на товарный рынок: непосредственно (продавец или покупатель) или с участием посредников, содержания товарных операций, учетной политики предприятия и других факторов. Работа бухгалтера требует знания четких подробных юридических инструкций по ведению бухгалтерского, налогового учета и контроля, осуществлению хозяйственных операций и их законности.[19-23]

Необходимость организации грамотного учета товарных операций на предприятиях оптовой торговли, неправильная Регистрация операций купли-продажи, неправильное отражение отдельных экономических ситуаций неизбежно приводят к конфликтам не только с налоговыми органами, но и с деловыми партнерами и их сотрудниками. При отсутствии правильно оформленных документов организация может быть вынуждена доказать факт совершения тех или иных операций. Правильность отражения хозяйственных операций в бухгалтерской и налоговой отчетности с помощью документов, имеющих лишь косвенное отношение к спорному вопросу, в ряде случаев вызывает большие трудности. Эффективность управления деятельностью компании зависит от способа получения полной, точной, объективной, достаточно подробной и своевременной экономической информации. Это достигается путем ведения точного бухгалтерского и налогового учета. Далеко не все торговые предприятия имеют совершенную организацию бухгалтерского процесса. Среди различных хозяйственных операций в оптовом предприятии учет товарных операций является наиболее трудоемким.

В соответствии с принятой в республике “новой стратегией развития Узбекистана на 2022-2026 годы”предусмотрены кардинальные изменения во всех отраслях и сферах. Эти изменения касаются непосредственно сферы услуг, всех ее отраслей, в том числе оптовой торговли.[1-2]

Роль оптовой торговли в экономике заключается в том, что создаваемые в нашей стране и за рубежом товарно-материальные ценности крупными партиями поставляются на внутренний и внешний рынки, на основе чего удовлетворяются потребительские потребности предприятий и населения в товарах.[13-27] В зависимости от объема оптовой торговли оцениваются показатели экспорта и импорта страны.

Оптовая торговля по своей экономической сущности представляет собой реализацию товаров в обороте, а по материальному содержанию-дополнительные производственные операции по доставке товаров от производителей на предприятия розничной торговли и другим оптовым покупателям. Оптовая торговля товарами народного потребления осуществляет торгово-посреднические операции между товаропроизводителями и покупателями.

Оптовая торговля играет важную роль в организации товарного обмена между отраслями народного хозяйства, экономическими районами страны и зарубежными странами.

Оптовая торговля товарами народного потребления обусловлена рядом факторов производства, транспорта и торговли.[11-26]

К факторам производства относится продукция предприятий, производящих узкий ассортимент товаров народного потребления, что затрудняет реализацию товаров непосредственно в розничной торговой сети, обусловливает сезонность производства ряда товаров, требующих их накопления для равномерного снабжения розничной сети в течение года.

К транспортным факторам относят перемещение товаров народного потребления из пунктов производства в места потребления различными видами транспорта, перегрузочными и торгово-распределительными складскими помещениями.[12-17]

К факторам сбыта относятся закупка торгового ассортимента для конкретных розничных и других оптовых предприятий, контроль качества товаров, накопление и хранение необходимых товарных запасов (текущих, сезонных, резервных и др.), организация ввоза и вывоза товаров из одного региона в другой, из региона в регион.

Оптовая торговля развивалась под господством централизованного управления, в котором основное внимание уделялось административным методам, а не учету экономических интересов, лишая предприятие свободы выбора форм организации оптовой торговли.

Переход к рыночным отношениям и сложившаяся экономическая ситуация в республике резко изменили условия функционирования оптовой торговли, ее задачи и функции. Ослабление роли государственных органов в регулировании оптовой торговой деятельности, внедрение коллективных и иных форм собственности способствуют созданию коммерчески активных оптовых отношений, формированию единого рынка Республики, формированию взаимовыгодных экономических связей между предприятиями, регионами, странами.[15-20]

Оптовое звено выполняет следующие функции:

- установление экономических отношений предприятий и посредничество между ними потребительского рынка;
- преобразование ассортимента выпускаемых товаров в торговый;

- комплексные поставки товаров с оптовых складов в розничную сеть и другим оптовым покупателям с текущими, сезонными и резервными запасами.
- Эти функции могут выполняться отдельными оптовыми предприятиями в различных комбинациях и сопровождаться такими операциями, как производственная (пополнение, улучшение и т.д.) и финансово-коммерческая (коммерческий кредит производителям или оптовым покупателям, проведение ярмарок, рекламных кампаний и т.д.).
- Деятельность оптовой торговли товарами народного потребления должна базироваться на следующих экономико-организационных принципах:
- многообразие и конкурентоспособность форм, структур и масштабов предприятий оптовой торговли, их формирование и изменение в соответствии с интересами действующих на рынке торгово-производственных предприятий и объединений;
- полное освобождение оптовых предприятий от выполнения функций государственно-административного регулирования и контроля за движением товаров;
- предотвращение прямого административного подчинения оптовых предприятий государственным органам исполнительной власти;
- равные экономические права для предприятий всех форм и видов собственности на ведение оптовой торговой деятельности на рынке сбыта без административных ограничений;
- оплачивать услуги оптовой торговли, оказываемые оптовыми предприятиями, любым их клиентам. Это относится и к операциям, связанным с физическим обслуживанием товаров (экспедирование, хранение, упаковка, отделка, сортировка), и к коммерческому посредничеству или услугам по организации экономических отношений.

Территориальные границы обслуживаемых рынков, профиль продукции и внутренняя организационная структура оптовых предприятий и их объединений не должны подвергаться государственному административному регулированию. Они зависят от потребностей рынка, экономических интересов, возможностей предприятий оптовой торговли и регулируются антимонопольным антимонопольным законодательством.

В связи с тем, что переходный период к рыночным отношениям может затянуться на длительный период, данные принципы деятельности оптовой торговли товарами народного потребления в этот период могут быть реализованы не в полной мере.[18] Так, в соответствии с концепцией организации оптовой торговли товарами народного потребления в условиях перехода к рынку, разработанной республиканским министерством торговли, предусматривается государственное регулирование и контроль за обеспечением населения социально значимыми товарами. Государственное регулирование:

- определение перечня социально значимых товаров;
- расчет потребности в них по регионам республики в зависимости от покупательной способности, приоритетов потребления и других факторов;
- определение субъектов рынка, в том числе оптовых предприятий, продвигающих товары социальной необходимости;
- доведение государственных функций по производству, покупке и продаже товаров до субъектов рынка;

- разработка механизма государственных гарантий (сырьевая, энергетическая, финансовая, правовая и иная поддержка) поставок на рынок социально необходимых товаров.

Предприятия оптовой торговли должны способствовать реализации государственной ассортиментной политики, которая не только обеспечивает социально необходимый минимум потребления, но и создает условия для реальных рыночных отношений.

Для государственных органов эффективность оптовой коммуникации оценивается исходя из степени удовлетворения спроса населения и предприятий на товары и услуги и их вклада в совокупный доход.

По формам товарооборота оптовый товарооборот бывает двух видов: складской и транзитный. При складском обороте товары реализуются оптовым покупателям со складов оптовых баз, оптово-розничных торговых объединений и предприятий.[21-22] Основными способами доставки товаров предприятиям розничной торговли и предприятиям общественного питания являются централизованная доставка и круговая доставка. Так как транспортные затраты на доставку товаров покупателям, как правило, зависят от затрат оптовых предприятий, последние финансово заинтересованы в более эффективном использовании наиболее рациональных маршрутов доставки товаров, полной загрузке транспорта, недопущении возникновения простоев, улучшении использования его грузоподъемности.

В целях сокращения товарооборота отдельные товары реализуются транзитом, т. е. передаются от поставщика покупателю в обход оптового предприятия. При продаже товаров транзитом оптовая компания участвует в расчетах (платный транзит) или не участвует в них (неоплаченный транзит), а только организует эту продажу. Транзитная форма реализации товаров более эффективна, так как ускоряет товарооборот, снижает затраты на доставку, погрузку-разгрузку, прием, выпуск и хранение товаров.

Оптовый оборот не включает:

- возвратные контейнеры и стеклянные бутылки, выпущенные вместе с товарами для клиентов;
- внутреннее перемещение товаров со склада, принадлежащего компании, на склад;
- возврат товара поставщику товара.

Оптовый товарооборот предполагает реализацию товаров по ценам реализации с налогом на добавленную стоимость, а алкогольной и табачной продукции-по установленным розничным ценам.

Выручка-это стоимость, полученная или полученная от продажи и обмена товаров (продукции, работ, услуг) и имущества хозяйствующего субъекта по ценам реализации, формируемым в соответствии с действующим законодательством. В соответствии с международными стандартами выручка оценивается по рыночной стоимости. Признание выручки определяется такими основными критериями, как предоставление покупателю всех рисков, выгод и владения имуществом, точная оценка суммы выручки, издержек производства и вероятности получения экономической выгоды.

На предприятиях оптовой торговли выручка от реализации товаров включает выручку от реализации товаров оптом (оптовый товарооборот). Выручка от реализации товаров учитывается в продажных ценах с учетом налога на добавленную стоимость.

Валовой доход от реализации товаров на оптовых предприятиях-это разница между продажной и покупной стоимостью реализованных товаров. Он предназначен для покрытия налоговых и

неналоговых платежей от полученных доходов, расходов на оборот и прибыли от торговой деятельности.

Целью учета товаров в оптовой торговле является контроль за сохранностью, рациональным и эффективным использованием запасов; своевременное получение полной и достоверной информации о состоянии товарооборота, расчетов с поставщиками и покупателями, необходимой для осуществления расчетов по начисленным налогам и неналоговым платежам от выручки и валового дохода, а также принятие обоснованных управленческих решений.[25]

Учет товаров, тары и товарооборота на оптовых предприятиях включает следующие задачи:

- своевременный и надлежащий документальный контроль за приемом и утилизацией товаров и тары;
- контроль полноты размещения и списания товаров и тары;
- контроль за соблюдением действующего порядка формирования цен, цен на товары и тары и применения оптовых (торговых) надбавок и скидок на товары;
- контроль за законностью, целесообразностью и эффективностью осуществления товарных операций;
- контроль за своевременностью представления отчетности материально ответственными лицами;
- контроль объемов и темпов роста оптового товарооборота и полноты отражения выручки от реализации товаров в расчетах и отчетах;
- достоверность учета товаров и тары, товарооборота и выручки от реализации товаров;
- своевременное получение сводных учетных данных по отчетным показателям;
- проведение качественной инвентаризации товаров и тары и своевременное отражение ее результатов;
- достоверное отражение в учете валового дохода от реализации товаров;
- своевременный и правильный расчет налогов и неналоговых платежей от валового дохода и определение финансового результата от реализации товаров.
- достоверный учет валового дохода от реализации товаров;
- своевременный и правильный расчет налогов и неналоговых платежей от валового дохода и определение финансового результата от реализации товаров.

**Выводы и предложения.** Проведенное исследование показало, что современная Оптовая торговля-это не только сфера обмена и распределения товарных и материальных потоков от производителей к потребителям. Современная Оптовая торговля является отраслью, обеспечивающей финансовые поступления от отраслей экономики, преимущественно обрабатывающей промышленности. Оптовая торговля является средством уклонения от уплаты налогов, схемой сокрытия прибыли и обеспечения эффективности результатов производственной деятельности. Наконец, Оптовая торговля-это способ личного обогащения, способ перемещения денежных средств из сферы производства в сферу обращения и способ перемещения их из сферы обращения в сферу потребления.

**Foydalanilgan adabiyotlar roʻyxati:**


1. Указ Президента Республики Узбекистан, “О стратегии развития нового Узбекистана на 2022 — 2026 годы” gi Farmoni, от 28.01.2022 г. № УП-60
2. Закон Республики Узбекистан, “О бухгалтерском учете” (новая редакция) от 13.04.2016 г. № ЗРУ-404.
3. Ismanov, I. N., & Axmadaliev, B. (2021). Factors Influencing The Formation Of International Budget Accounting Systems. The American Journal of Management and Economics Innovations, 3(09), 21-30.
4. Кудбиев, Д. (2022). МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АРЕНДЫ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ИХ УЧЕТ. Nazariy va amaliy tadqiqotlar xalqaro jurnali, 2(1), 57-62.
5. Исманов, И. Н., & Савинова, Г. А. (2021). Сопоставление Некоторых Аспектов Национальных Стандартов Бухгалтерского Учета и МСФО. CENTRAL ASIAN JOURNAL OF INNOVATIONS ON TOURISM MANAGEMENT AND FINANCE, 2(11), 14-19.
6. Рудановский, А. П., & Исманов, И. Н. (2019). О ПРЕДМЕТЕ «БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА» ABOUT THE SUBJECT OF «ACCOUNTING ACCOUNTING». ББК 65.052 Б 94, 112.
7. Давлятшаев, А. А. (2020). НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ. Национальная ассоциация ученых, (55-2 (55)), 28-32.
8. Атабаева, З. А. (2021). Оценка Финансового Состояния В Процессе Инвестиционного Проектирования. CENTRAL ASIAN JOURNAL OF THEORETICAL & APPLIED SCIENCES, 2(12), 309-314.
9. Атабаева, З. А. (2021). Оценка Эффективности Планируемых Инвестиционных Проектов. CENTRAL ASIAN JOURNAL OF INNOVATIONS ON TOURISM MANAGEMENT AND FINANCE, 2(12), 51-56.
10. Давлятшаев, А. А., & Жамолиддинова, М. (2022). РАЗВИТИЯ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РАСШИРЕНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ. Gospodarka i Innowacje., 22, 133-139.
11. Alisher Abduraimovich Temirqulov (2022). TRANSPORT LOGISTIKASINING IQTISODIY MOHIYATI. Scientific progress, 3 (1), 1110-1120.
12. Davlyatshayev, A. A. (2022). LOGISTIKANING MINTAQA RIVOJIDAGI O’RNI. Scientific progress, 3(2), 900-908.
13. Qudbiyev, N. T., Axmadaliyeva, Z. A., & No, D. M. O. G. L. (2022). SOLIQ YUKINING BIZNES UCHUN AHAMIYATI. Scientific progress, 3(3), 699-708.
14. Qudbiyev, N. T., No, D. M. O. G. L., Raximjonov, U. R. O. G. L., & Razzaqova, D. A. Q. (2022). SOLIQ ORGANLARIDA RAQAMLI TEXNOLOGIYALARNING ROLINI OSHIRISH AHAMIYATI. Scientific progress, 3(1), 927-933.
15. Qudbiyev, N. T., Haydarov, U. S. O., & Kurbonova, S. A. (2022). HARAJATLAR HISOBNING ZAMONAVIY USULLARI. Scientific progress, 3(1), 442-448.
16. Kunduzova, K. I., Qudbiyev, N. T., & Asatullayeva, N. Y. Q. (2022). IQTISODIYOTNING MODERNIZATSIYALASH SHAROITIDA ASOSIY VOSITALAR HISOBINI TAKOMILASHTIRISH MASALALARI. Scientific progress, 3(3), 837-846.

17. Савинова, Г. А. (2022). Малый Бизнес В Республике Узбекистан И Учетные Аспекты Его Деятельности. CENTRAL ASIAN JOURNAL OF THEORETICAL & APPLIED SCIENCES, 3(6), 89-93.
18. Темиркулов, А. А., & Ахмадохунова, Х. О. (2022). Необходимость Управленческого Учета В Строительных Организациях Республики Узбекистан. CENTRAL ASIAN JOURNAL OF THEORETICAL & APPLIED SCIENCES, 3(4), 1-8.
19. Shokiraliyevich, G. A. I. (2021). Increasing The Income Of The Population And Reducing The Tax Burden As A Key Factor In Improving The Living Standards Of The Population. The American Journal of Management and Economics Innovations, 3(07), 7-10.
20. Shokiraliyevich, G. I., Erkinjon o‘g, M. U. B., & Tohirovich, Q. N. (2022). MOLIYAVIY HISOBOTLARNI MHXS BO‘YICHA TRANSFORMATSIYASINING ZARURATI, MOHIYATI VA DOLZARBLIGI. БАРҚАРОРЛИК ВА ЕТАКЧИ ТАДҚИҚОТЛАР ОНЛАЙН ИЛМИЙ ЖУРНАЛИ, 339-344.
21. Atabayeva, Z. A. (2022, March). ACCOUNTING POLICY OF THE ORGANIZATION AND ITS CONNECTION WITH TAX PLANNING. In E Conference Zone (pp. 35-38).
22. Атабаева, З. А. (2020). ПОВЫШЕНИЕ У НАСЕЛЕНИЯ ЗНАНИЙ И НАВЫКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ МАЛОГО И СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА. In МИНТАҚА ИҚТИСОДИЁТИНИ ИНВЕСТИЦИЯЛАШНИНГ МОЛИЯВИЙ-ҲУҚУҚИЙ ВА ИННОВАЦИОН ЖИҲАТЛАРИ (pp. 350-358).
23. Rakhimovich, F. I., & Rakhimovich, F. H. (2022). The Development of Economic Analysis in Uzbekistan and Some Features in the Digital Economy. Zien Journal of Social Sciences and Humanities, 7, 110-113.
24. Ahmadjonovich, S. D., & Ganievich, Y. V. IMPROVING THE QUALITY OF HIGHER EDUCATION IN UZBEKISTAN. EPRA International Journal of Multidisciplinary Research (IJMR), 15, 46.
25. Abduraximov, B. U. O., Qudbiyev, N. T., & Mominov, I. L. O. (2021). AYLANMA MABLAG ‘LARNI BOSHQARISH TIJORAT KORXONASI MUVAFFAQIYATINING ASOSI. Oriental renaissance: Innovative, educational, natural and social sciences, 1(10), 724-733.
26. Ilkhom, G. (2022). MANAGEMENT ACCOUNTING AT ROAD TRANSPORT ENTERPRISES AND ISSUES OF ITS IMPROVEMENT. Бюллетень науки и практики, 8(3), 311-316.
27. Rakhimovich, F. I., & Rakhimovich, F. H. ASPECTS OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC ANALYSIS IN THE CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY. life, 2(15), 17.